



**КОМПРОМИСС
В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ**

В течение длительного времени в обществе формировалось глубоко ошибочное представление о страховании, как о торговле полисами, а о страховых посредниках, как элементе, который надо «изживать» из двусторонних отношений. Но Ассоциация профессиональных страховых брокеров видит в страховании не куплю-продажу полисов, а организацию защиты от рисков, где брокер играет ключевую роль, создавая программу защиты, и обеспечивает оптимальный баланс интересов. Депутат Государственной Думы Анатолий Аксаков, председатель комитета Госдумы по финансовому рынку, готов рассмотреть инициативы по развитию брокерских услуг — но предупреждает, что участники рынка должны действовать в полном согласии с регулятором.

Современные страховые технологии: Какой подход в отношении страховых брокеров ближе для Вас: назовем их условно — «торговый» или «страховой»?

Анатолий Аксаков: Конечно же страховой, по нескольким причинам. Первое. Во всем мире на финансовых рынках в различных сегментах: страхование, кредитование, работа на бирже — существует институт брокеров. Только в России пока сохраняется достаточно «дикое» представление, что брокер — это посредник, а посредник — лишнее звено. На самом деле цивилизованный рынок уже работает по-другому. У нас был не слишком удачный опыт, когда на волне кредитного бума появились кредитные брокеры. Многие из них были абсолютно непрофессиональны, кроме того, сам институт брокеров банками был воспринят с недоверием. Банки не понимали — зачем,

для каких целей, можно ведь хорошо работать с клиентами напрямую. И так далее, и так далее.

Тем не менее, когда «пена» схлынула, стало ясно, что малому бизнесу пользоваться услугами кредитных брокеров вполне логично. Для хозяина парикмахерской, постоянно занятому своим бизнесом, которому нужен кредит на пятое кресло в салоне, нет возможности

нее, потому что для оценки риска нужны очень специальные знания.

Второе. На страховом рынке сейчас есть крупные брокеры, которые уже подняли уровень услуг и сбили потенциальную «пену». Во всем мире страховые брокеры решают сложные вопросы, например, когда для обеспечения страхового покрытия нужно привлечь несколько страховщиков, когда стоит

На страховом рынке сейчас есть крупные брокеры, которые уже подняли уровень услуг и сбили потенциальную «пену».

«бросить ножницы» и посвящать все время оформлению кредита, подбору, расчетам — для этого он может нанять брокера, так работает весь мир. То же самое должно быть в страховом бизнесе, здесь роль брокера еще важ-

речь о перестраховании сложных рисков, и так далее. В практике крупного бизнеса России масса примеров эффективного сотрудничества со страховыми брокерами, причем международными, которые подбирали опти-

мальную схему страхования крупных промышленных объектов или каких-то крупных экономических процессов той или иной компании.

Именно в силу этих факторов страховой подход является более правильными.

ССТ: Брокеры сейчас испытывают явно избыточное административное давление, отнимающее ресурсы и время от развития бизнеса: в частности, требования по финансовым гарантиям деятельности страховых брокеров, переход на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета (ЕПС и ОСБУ), в перспективе — внедрение систем интегрированного риск-менеджмента, и т. п. **Нужно ли снижать административное давление на страховых брокеров?**

А. А.: Да, есть такая проблема. Страховые компании — это крупные предприятия, страховой брокер — это несколько человек в офисе. Но дело даже не в этом, не в объеме бизнеса, а в характере рисков, потому что регулирование — это борьба с рисками. Соответственно регулирование должно работать не от объема, а от характера риска. Конечно же, это в идеале, но у нас страховой рынок долгое время находился как вещь в себе. С созданием системы мегарегулирования он стал сильнее, чем раньше, восприниматься как часть всей финансо-

вой индустрии. Мы видим, что последние два года идет и определенная чистка, как и в других сегментах финансового рынка.

С одной стороны, такие активные действия вызы-

вающей инициативой. Но наш комитет работает с законопроектами, а не с обращениями или сигналами от бизнеса. Должен быть инициатор законопроекта, и здесь есть два возможных

Нужно объяснить свою позицию, предложить ту модель регулирования, которая представляется оптимальной. Есть определенная уверенность, что регулятор это услышит.

вают определенный негатив у участников бизнеса, но, с другой стороны, можно надеяться, что очищение от недобросовестных участников рынка, откровенно слабых компаний, приведет к позитиву. Мы рассчитываем, что выстроится более прозрачная, четкая, менее рискованная система страхования в России. Соответственно, надеюсь, что вопрос о дифференцированном подходе к регулированию деятельности страховых компаний и страховых брокеров у регулятора на повестке дня стоит. Я бы посоветовал страховому, брокерскому сообществу решить для себя этот вопрос в диалоге с регулятором. Нужно объяснить свою позицию, предложить ту модель регулирования, которая представляется оптимальной. Есть определенная уверенность, что регулятор это услышит.

К нам (в Госдуму — ред.) пока никто не вышел с соот-

варианта развития событий. Страховые компании, брокеры могут обратиться сами со своими предложениями к депутатам, которые профессионально разбираются в отраслевых вопросах, или могут обратиться к регулятору и в диалоге с ним предложить законопроект. Второй путь надежнее. Потому что тогда предложения по изменению законодательства будут вырабатываться не в пику мнению регулятора, а в диалоге с ним. Они могут менее удовлетворять рынок, чем если бы они пришли со стороны рынка только, зато у рынка будет больше уверенности, что законопроект на компромиссе, в диалоге с регулятором пройдет.

ССТ: Экономические основы деятельности страховых брокеров до сих пор не сформированы, фактически, их работа во многом экономически «нелегальна»: нет нормативного определения

включения расходов на страховых брокеров в состав затрат страхователей, в отличие от мировой практики применяется НДС на доходы брокеров, нет легальной основы для работы брокеров в интересах обеих сторон страховой сделки (коммерческое представительство), не легализованы валютные расчеты между резидентами при перестраховании рисков из-за рубежа в российских компаниях, и многое другое. Готовы ли Вы поддержать законодательные инициативы, направленные на создание нормальных правовых условий для работы брокеров?

А. А.: Конечно, деятельность страховых брокеров не остается нелегальной, она процедурно не определена — но не запрещена. Другое дело, что ситуация, когда расходы на оплату страховых брокеров не могут быть включены в себестоимость предприятия, делает неудобной для клиентов работу с брокерами, их услуги становятся менее привлекательными, этот вопрос нужно решать. Но опять же должна быть законодательная инициатива скорее всего на уровне поправок.

Все вопросы, как регулировать брокера, включать ли оплату услуг брокера в себестоимость и как решить вопрос с дисбалансом по НДС, могут быть решены в рамках одной инициативы — комплексной. Лучше всего это прорабатывать в диалоге

с регулятором, а не пытаться искать институт, который как бы «сломает» регулятора. Мы видим, что регулятор готов к диалогу. Более того, сегодня он сделал первые шаги на страховом рынке,

брокера. Но нужно заметить, что у нас сейчас ситуация на страховом рынке схожа с ситуацией и в банковском секторе: достаточное количество банков потеряли лицензию, в том числе ма-

Ситуация, когда расходы на оплату страховых брокеров не могут быть включены в себестоимость предприятия, делает неудобной для клиентов работу с брокерами, их услуги становятся менее привлекательными. Этот вопрос нужно решать.

проведа его очистку. Сейчас настает время перехода к качественным изменениям и сущностным изменениям.

ССТ: Россия — очень большая по территории и разнообразная по экономическому развитию страна. Уход с рынка региональных страховщиков и сокращение филиальных сетей многих федеральных компаний ставит вопрос: кто будет работать по страхованию бизнеса на местах? Как Вы думаете, могут ли брокеры стать тем звеном, которое обеспечит бизнес и население качественными страховыми услугами?

А. А.: Это один из очень хороших вариантов развития рынка. Например, на американском рынке в сфере банковского кредитования зачастую отсутствие банка восполняется присутствием

лих, региональных банков. Конечно, есть обоснованный аргумент против такого развития событий: крупные федеральные банки, их филиалы на местах не всегда слышат местного предпринимателя, общие федеральные схемы менее гибки.

Естественно, что на страховом рынке суть процессов та же. И прежде всего нужно решать эти вопросы в диалоге с регулятором, без него бесполезно в ближайшей перспективе пары лет пытаться что-то изменить. Лучше сделать компромиссный проект совместно с регулятором «на три плюсом», который можно будет принять в ближайшее время, чем пытаться проект «на пятерку» провести помимо согласования. Я вижу по аналогии с банковскими проектами — компромисс эффективнее.

Анастасия Фарбер,
генеральный директор брокера Силайн

СРО: РАБОТЫ ПРЕДСТОИТ МНОГО



Громкие заголовки о том, что брокер является ключевым звеном российского рынка страхования и перестрахования, не исчезают уже несколько лет. Однако анализируя сегодняшнюю ситуацию в страховой сфере, можно сказать, что значение данных игроков так и остается недооцененным государственными надзорными органами и планомерно ведет к сокращению участников брокерского рынка.

Период с 2015 по 2016 год показал, что все факторы, оказывающие влияние на общую экономическую ситуацию, не могут не отразиться и на страховом рынке. И если намеки на кризисные ситуации стали проявляться еще задолго до этого времени (снижение платежеспособности населения, рост мошенничества и убыточности, падение реального сектора экономики), то колебания курсов валют, а в дальнейшем и введение санкционного режима только усилили проблемы прошлого.

Анализируя данные Центробанка, можно наблюдать следующие тенденции: сегодня существуют 134 лицензированных брокера, из них «живых» насчитывается 109 (те, которые подали вовремя отчетность за 2015 год). В Москве сосредоточены 80 брокеров, 9 — в Санкт-Петербурге, оставшиеся 20 в регионах России, что очевидно мало для такой страны. Это брокеры и большое количество агентов, которые занимаются прода-

жей, в большинстве своем, полисов для физических лиц.

В последний год, общаясь на различных мероприятиях с коллегами из других брокеров, мы слышим, что вести профессиональную деятельность становится все сложнее. Речь идет даже не о серьезной конкуренции или отсутствии бизнеса, а о том, что теперь сдача отчетности превращается в ежемесячную муку. А с января 2017 года грядет новый план счетов и переход на МСФО, что также требует дополнительного привлечения финансовых и человеческих ресурсов для разработки ИТ-платформы, по 115-ФЗ введены новые требования и поправки и так далее, и так далее.

Страховой брокер обязан с 1 июля 2015 года предоставить в Банк России банковскую гарантию или подтверждение наличия собственных средств, размещенных в денежные средства, на сумму не менее 3 млн руб. (Информационное письмо Банка России № 015-53/3677 от 24.04.2015).

Если для брокеров из ТОП-10 это вряд ли представляет проблему, то брокеров из регионов это может спровоцировать уйти в статус «вольных художников» или совсем покинуть рынок.

Таким образом, рынку была необходима организация, которая сумела бы привести все различные подходы и мнения в единую структуру, что и произошло в январе 2016 года, когда вступил в силу Федеральный закон от 13.07.2015

№ 223-ФЗ. Он обязал субъекты страхового дела вступить в СРО.

Каковы основные цели и задачи данной организации?

1) Полностью самостоятельный субъект рыночных отношений — то есть выработка единых стандартов профессиональной деятельности, обучение и аттестация, аудит, методология.

2) Обмен рыночным опытом и выстраивание единых бизнес-процессов, а что самое важное — единое понимание всеми участниками вводимых законов и постановлений.

3) Орган, который берет на себя функцию обсуждения насущных вопросов брокерского сообщества с государственными органами — законодательство, налогообложение, судебные прецеденты, опыт западных стран.

4) Повышение и даже в некоторой степени обретение заново доверия страхователей и повышение уровня страховой грамотности населения.

Честно признаться, работы предстоит много в 2017 году. Однако очень хочется, чтобы СРО стала важнейшим стратегическим партнером Центробанка РФ, а адаптация страховых брокеров к новым реалиям прошла быстро и безболезненно.

